

## 25 Maneras de Encontrar Renteros para SU Propiedad de Inversión!

Propiedades de inversión son una fuente de ingresos mensuales si las propiedades están rentadas. Si uno no mantiene esas propiedades rentadas, entonces uno está perdiendo dinero cada mes al pagar la hipoteca de la propiedad. Para mantener generando dinero, uno como propietario necesita mantener todas las unidades de renta – ¡Rentadas! Unos de los miedos más grandes de inversionistas es tener una propiedad de inversión vacía sin nadie que la rente, por eso aquí tenemos una lista de 25 maneras que usted puede usar para encontrar renteros:



1. Asóciese con los restaurantes de la ciudad, diciéndoles que le permitan poner un anuncio en su entrada. Si se renta la propiedad de alguien que vio el anuncio allí, entonces usted comprará un *gift certificate* de la tienda y se lo dará a alguien que nunca haya comido en este restaurante.
2. Prepare la propiedad por dentro y por fuera para atraer a los renteros que vayan a visitar la propiedad. Todo tiene que estar limpio y no tiene que haber basura. Lave las ventanas y cheque que el jardín de la propiedad este en buenas condiciones. Si se puede, ponga un ramo de flores a la entrada de la propiedad, esto le dará más y mejor vista.
3. Pida testimonios a sus inquilinos actuales y del pasado. Otorgue estos testimonios a los prospectos renteros para que sepan que profesional usted es, y como estos están contentos rentándote a usted. Le aseguro que muy pocos mayordomos hacen esto. ¡Esto es una cosa que lo separará de la competencia!
4. Ponga anuncios en los periódicos y usa palabras descriptivas para dejar que los lectores se imaginen este lugar como un lugar donde ellos quisieran vivir.
5. Ponga un anuncio de renta en la propiedad. Si puede, ponga el anuncio en la ventana para que sea más fácil de ver y no se pierda de vista entre la vegetación de la casa.
6. Ponga anuncios de renta en las calles cercanas a la propiedad.
7. Avise a sus inquilinos actuales de que tiene una propiedad en renta, y déjeles saber que dará un bono, típicamente de \$50, si es que te consiguen a un rentero.
8. Haga un *Open House* para que la gente pueda ir y ver la propiedad por dentro. Para esto, ponga anuncios y globos en la entrada para llamar la atención de la gente e incrementar la posibilidad que se rente la propiedad.
9. Ofrezca un bono al inquilino actual que estará vacando la propiedad si es que le consigue a otro inquilino después de que este desaloje.
10. Cuando hable con un prospecto rentero, hable en un tono alegre y positivo. ¡Recuerde, ellos estarán viendo si rentaran su propiedad y si te la rentaran a usted!
11. Ofrezca un regalito a la persona que te rentara la propiedad. Puede ser algo pequeño, pero significativo.

12. Cuando llamen a pedir información, trate de responder todas las llamadas. Si no se puede, entonces regresa las llamadas lo más pronto posible. El rentero se irá con otra persona si es que no le regresa la llamada en un tiempo conveniente.
13. Siempre asuma que todas las personas que van a ver la propiedad la van a poder rentar.
14. Ya que les enseñaste la propiedad, pregúntele al prospecto “¿Cómo quisieras dar el depósito, con cash o Money Order?” Con esto uno puede darse cuenta si en verdad el rentero está interesado en rentar la propiedad.
15. Siempre llame para confirmar antes de enseñar la propiedad, así no pierde el tiempo con las personas que ya no están interesadas.
16. Si puede, enseñe la propiedad a más de un prospecto al mismo tiempo, esto crea competencia y genera urgencia para tomar decisión.
17. Siempre anuncie los beneficios y cosas que hacen esta propiedad única.
18. Pregúntele a la gente que vio tu propiedad que fue lo que no les gusto, y si se puede, agá los arreglos necesarios para rentársela a ellos.
19. Abra todas las puertas y ventanas, y prenda todas las luces de la propiedad para dar la ilusión de cual grande es la propiedad y que limpia esta.
20. Nunca enseñe la propiedad a un prospecto si es que todavía se están haciendo arreglos a la propiedad o si todavía no está completamente limpia.
21. Cuando encuentre al rentero que califique, otórguele la propiedad lo más pronto posible. Así este no tendrá tiempo para negociar otra renta en otro lado.
22. Mantenga contentos a sus inquilinos actuales. Ellos le proveerán con referencias importantes en el futuro.
23. Si ya sabe que el inquilino actual se estará mudando pronto, pídale permiso de enseñar la propiedad antes de que se salga de la propiedad.
24. Siempre gratifique a personas que le haiga mandado prospectos renteros. Mándeles una tarjetita dándoles las gracias.
25. Siempre mantenga una actitud positiva y concéntrese en las cosas buenas de la propiedad. No pierda el tiempo con personas que no valgan la pena.



## Mi-Consultor.com

Ofrece una variedad de conocimientos y especialidades. Si le gustaría hacer una cita para planificar sus metas y llevarlo al siguiente nivel financiero puede llamarnos al: 805.907.6765

Tel: 805.907.6765 - Fax: 888.898.6065 - Email: emi@mi-consultor.com